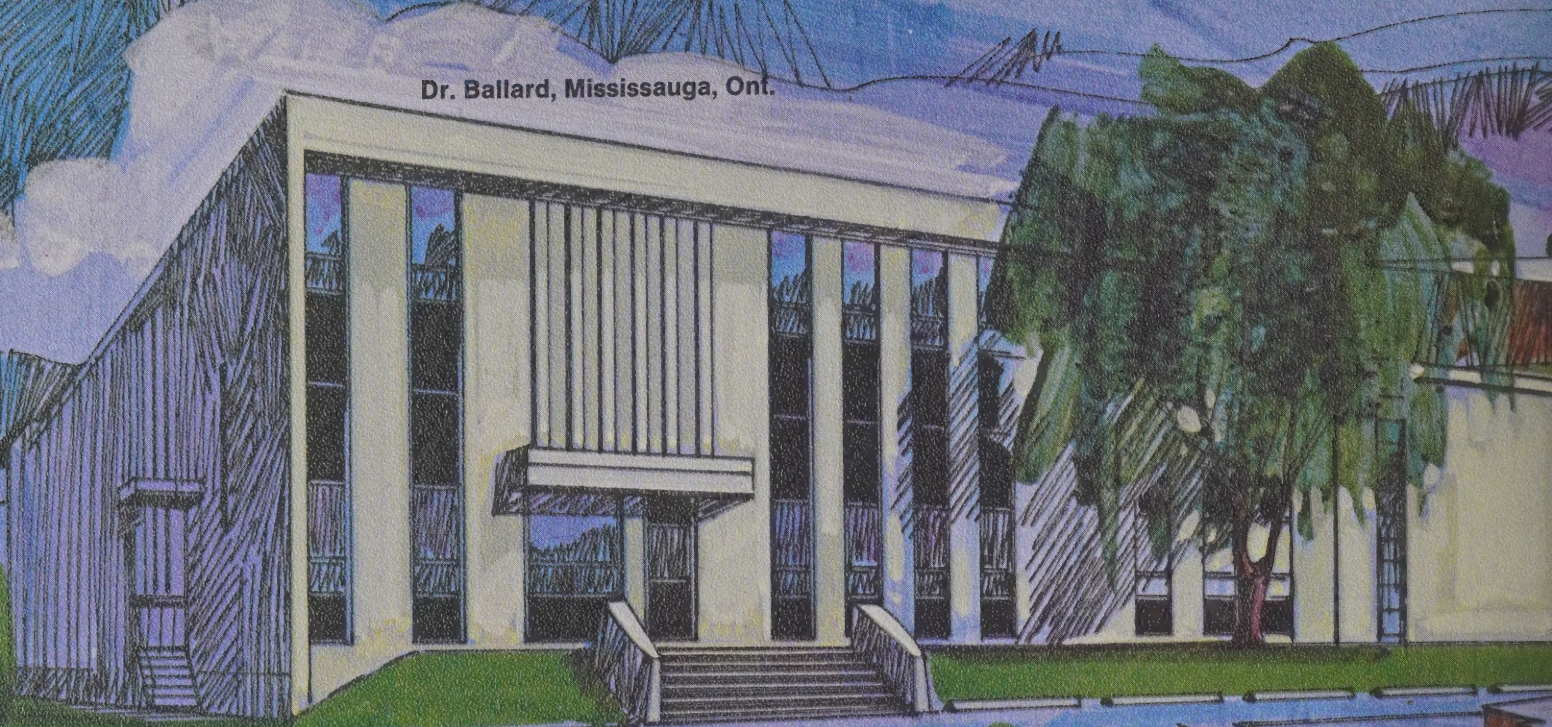


STANDARD BRANDS

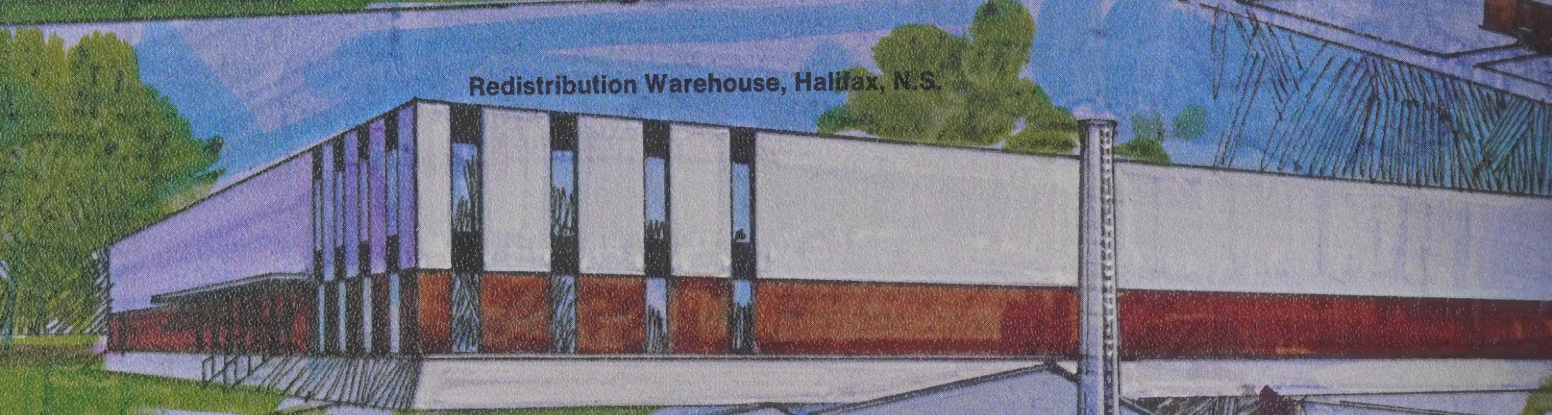
LTD./LTÉE. ANNUAL REPORT/RAPPORT ANNUEL 1972

AR20





Dr. Ballard, Mississauga, Ont.



Redistribution Warehouse, Halifax, N.S.



Standard Brands, LaSalle, Que.



Vins Calona, St. Hyacinthe, Que.

Standard Brands
Growing with Canada

Standard Brands Limited, incorporated in 1929, was the consolidation of three companies whose products were already household words in Canada. Fleischmann's compressed yeast had been marketed in Canada since 1876. Chase & Sanborn coffee and tea were introduced in 1882. And Royal and Magic baking powder had been on the Canadian market since the early 1890's.

The dynamic growth of Standard Brands has been achieved through a planned program of product development and the acquisition of established companies in other consumer-oriented product areas. Today Standard Brands is a leading manufacturer and marketer of a quality line of consumer foods and beverages, pet foods, confectionery, wines and spirits, ingredient products for the baking industry and products for the fast-growing food service industry. In all of these categories new products are continually being developed to meet changing market demands.

As the company grew, its contribution to the Canadian economy also grew. Expanding from the original three manufacturing facilities, Standard Brands Limited now has twenty-four plants from Nova Scotia to British Columbia. It has a complement of more than 3,600 employees, with an annual payroll in excess of \$26,000,000. The annual tax dollars exceeded \$32,000,000 in 1972, and a total of more than \$76,000,000 was spent for raw materials and packaging. Export sales brought another \$12,000,000 into the country in 1972.

As a concerned corporate citizen, Standard Brands is an active participant in environmental improvement and pollution control.

Manufacturing Locations

Nova Scotia
Bridgetown,
Canning, Halifax,
Liverpool
Quebec
Gentilly, LaSalle,
Montreal, Sherbrooke,
Saint-Hyacinthe
Ontario
Etobicoke, Mississauga,
Scarborough, Toronto (3),
Don Mills

Manitoba
Winnipeg (2)
Alberta
Calgary (2), Edmonton,
Lethbridge
British Columbia
Kelowna, Vancouver

Distribution Warehouses

Halifax, Nova Scotia
Montreal, Quebec
Toronto, Ontario

Winnipeg, Manitoba
Calgary, Alberta
Vancouver, British Columbia

Region Sales Offices

Halifax, Nova Scotia
Montreal, Quebec
Toronto, Ontario

Winnipeg, Manitoba
Vancouver, British Columbia

Executive and Head Office

550 Sherbrooke Street West
Montreal 111, Quebec

Standard Brands
au diapason d'un Canada
en pleine croissance

En 1929, Standard Brands Limitée était constituée en société, par la fusion de trois entreprises dont les produits étaient déjà très en demande au Canada. La levure comprimée Fleischmann était vendue au pays depuis 1876. Le café et le thé Chase & Sanborn étaient sur le marché depuis 1882. Les poudres à pâte Royal et Magic avaient été lancées au début des années 1890.

Depuis lors, Standard Brands a connu une croissance soutenue, grâce à la mise sur pied d'un programme de perfectionnement des produits, à l'innovation et à l'acquisition de sociétés bien établies dans d'autres secteurs de fabrication axés sur la consommation publique. Standard Brands, actuellement l'une des principales entreprises de fabrication et de commercialisation, offre une gamme très cotée de produits de consommation courante: aliments et breuvages, confiseries, vins et alcools, nourritures pour chiens et chats, ingrédients de boulangerie et produits destinés à la dynamique industrie des services alimentaires. Dans chacun de ces secteurs, nous faisons face aux demandes d'un marché en constante évolution, en fabriquant sans cesse de nouveaux produits.

La participation de la compagnie à l'économie canadienne s'est accrue au rythme de la croissance du pays. Les trois usines de fabrication qui donnèrent naissance à Standard Brands Limitée se sont multipliées au cours des années. Il y en a maintenant vingt-quatre de la Nouvelle-Écosse à la Colombie-Britannique. La compagnie compte maintenant plus de 3,600 employés et verse annuellement au-delà de \$26,000,000 en salaires. Nous avons payé plus de \$32,000,000 en impôts pour 1972 et consacré plus de \$76,000,000 à l'achat de matières premières et emballages. Au chapitre des exportations, Standard Brands a assuré au pays un apport de \$12,000,000 au cours de l'exercice.

Il importe de mentionner en outre que Standard Brands, en bon citoyen, participe activement à l'amélioration de l'environnement et à la lutte contre la pollution.

Emplacement des usines

Nouvelle-Écosse
Bridgetown,
Canning, Halifax,
Liverpool
Québec
Gentilly, LaSalle,
Montréal, Sherbrooke,
Saint-Hyacinthe
Ontario
Etobicoke, Mississauga,
Scarborough, Toronto (3),
Don Mills

Manitoba
Winnipeg (2)
Alberta
Calgary (2), Edmonton,
Lethbridge
Colombie-Britannique
Kelowna, Vancouver

Entrepôts de distribution

Halifax, Nouvelle-Écosse
Montréal, Québec
Toronto, Ontario

Winnipeg, Manitoba
Calgary, Alberta
Vancouver, Colombie-Britannique

Bureaux de vente régionaux

Halifax, Nouvelle-Écosse
Montréal, Québec
Toronto, Ontario

Winnipeg, Manitoba
Vancouver, Colombie-Britannique

Siège social et administration

550 ouest, rue Sherbrooke
Montréal 111, Québec

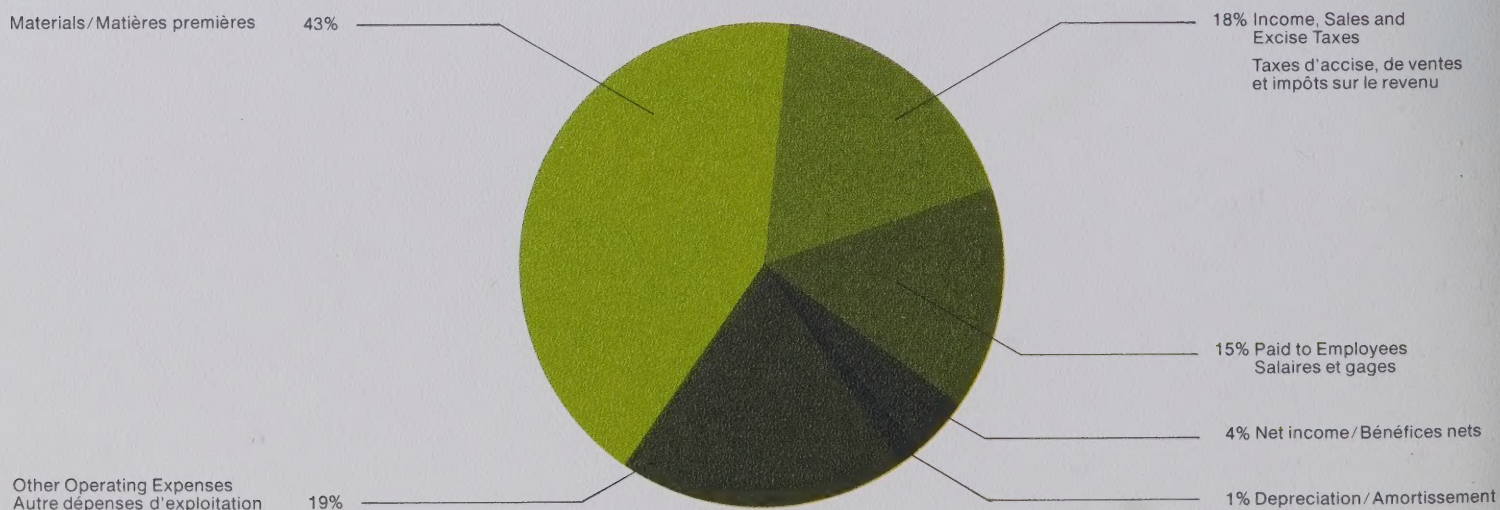
Financial Highlights

Points saillants

Standard Brands Limited	Standard Brands Limitée	1972 Thousands of Dollars En milliers de dollars	1971 Thousands of Dollars En milliers de dollars
Net sales	Ventes nettes	176,322	148,541
Income before taxes	Bénéfices avant impôts	13,913	11,858
Income taxes	Impôts sur le revenu	6,603	5,994
Net income	Bénéfices nets	7,310	5,864
Working capital	Fonds de roulement	14,984	11,313
Plant and equipment (net)	Usines et équipement (net)	37,583	34,589
Capital expenditures	Immobilisations	4,418	1,785
Depreciation	Amortissement	2,180	1,873
Long-term debt	Dette à long terme	6,274	6,219
Stockholders' equity	Avoir des actionnaires	59,203	53,393

DISTRIBUTION OF SALES DOLLAR
For the Year Ended, December 31/1972

LA RÉPARTITION DU DOLLAR PROVENANT DES VENTES
Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1972





We are pleased to report that, continuing the trend of the past several years, Standard Brands Limited achieved record sales and earnings in 1972.

Sales reached a level of \$176,322,000, an increase of \$27,781,000 or 17% over 1971. Net income of \$7,310,000 represents an increase of \$1,446,000 or 24% against the previous year.

The results of Calona Wines Limited and of Jean Demers Inc., both acquired in 1971, were included for the first full year in our 1972 financial statements.

Every division shared in the increase in sales volume. McGuinness and Acadian distilling operations continued their strong market performance. Fleischmann's Corn Oil Margarines also achieved an important gain in market share. Most encouraging of all, however, in view of the difficulties being experienced by the Canadian confectionery industry, was the excellent improvement in both sales and profitability shown by our confectionery products in 1972.

Capital expenditures totalled \$4,418,000. The largest outlay involved the construction of Quebec's first major winery, Vins Calona Inc., at St. Hyacinthe, which began fully integrated production activities in the fall. We also completed a further major expansion of our pet food manufacturing facilities at Mississauga, Ontario, and additions to our wine manufacturing and storage capacity at Kelowna, British Columbia.

On December 31, 1972, Gaetan C. Morrisette, Chief Executive Officer of Standard Brands Limited since 1961, relinquished that responsibility to F. Ross Johnson. Mr. Morrisette continues as Chairman of the Board.

Nous sommes fiers d'annoncer que Standard Brands Limitée, en conformité avec une tendance qui se poursuit depuis plusieurs années, a enregistré en 1972 des ventes et des bénéfices records.

Les ventes ont atteint \$176,322,000, marquant ainsi une augmentation de \$27,781,000 ou de 17 p. cent par rapport à 1971. D'autre part, les revenus nets se sont établis à \$7,310,000 accusant une hausse de \$1,446,000 ou 24 p. cent.

Les résultats financiers de Calona Wines Limited et de Jean Demers Inc., deux entreprises dont nous nous étions portés acquéreurs en 1971, ont été entièrement consolidés pour la première fois dans notre bilan de 1972.

Chacune de nos divisions a participé à l'augmentation générale des ventes. Les distilleries Acadian et McGuinness ont continué à fournir un excellent rendement sur le marché. Quant aux margarines à l'huile de maïs Fleischmann, elles ont remporté un succès remarquable. En dépit des nombreux problèmes que connaît l'industrie canadienne de la confiserie, les résultats obtenus dans ce domaine se révèlent les plus encourageants de tous. Ainsi, nos produits de confiserie ont-ils marqué une belle amélioration en 1972, tant du point de vue des ventes que des bénéfices.

Les immobilisations, d'autre part, se sont chiffrées par \$4,418,000. La construction du premier grand établissement vinicole au Québec constitue notre mise de fonds la plus importante. L'usine des Vins Calona Inc., située à Saint-Hyacinthe, a commencé la production entièrement intégrée à l'automne de 1972. Nous avons aussi parachevé les travaux d'expansion de notre usine de nourritures pour chiens et chats située à Mississauga (Ontario), de même que l'agrandissement de nos installations de Kelowna (Colombie-Britannique) employées à la fabrication et à l'entreposage des vins.

Directors and Officers

Directors

G.C. Clarke	— Deputy Chairman
F.M. Covert, Q.C.	— Partner, Stewart, MacKeen & Covert
F.S. D'Alessandro	— Vice-President, Standard Brands Incorporated
M.S. Hannon, Q.C.	— Partner, Ogilvy, Cope, Porteous, Hansard, Marler, Montgomery & Renault
F.R. Johnson	— President and Chief Executive Officer
J.T. Johnson, Q.C.	— Partner, Borden, Elliot, Kelley & Palmer
Dr. D.S.R. Leighton	— Director, The Banff Center
G.C. Morrisette	— Chairman of the Board
Henry Weigl	— President, Standard Brands Incorporated

Directors Emeriti

Joel S. Mitchell
David W. Wallace

Officers

G.C. Morrisette	— Chairman of the Board
F.R. Johnson	— President and Chief Executive Officer
G.C. Clarke	— Deputy Chairman
M.F.C. Emmett	— Vice-President
V.J. Housez	— Vice-President
J.F. O'Neil	— Vice-President
P.N. Rogers	— Vice-President
W.E. Jackson	— Vice-President
D.G. Wozniak	— Vice-President
B.F. Boardman	— Treasurer
P. Bachand	— Secretary and Assistant Treasurer
M.R. Langille	— Comptroller
S. Ippolito	— Assistant Treasurer

Direction et administration

Administration

G.C. Clarke	— Vice-président du conseil
F.M. Covert, C.R.	— Associé, Stewart, MacKeen & Covert
F.S. D'Alessandro	— Vice-président, Standard Brands Incorporated
M.S. Hannon, C.R.	— Associé, Ogilvy, Cope, Porteous, Hansard, Marler, Montgomery & Renault
F.R. Johnson	— Président et chef de la direction
J.T. Johnson, C.R.	— Associé, Borden, Elliot, Kelley & Palmer
Dr D.S.R. Leighton	— Directeur, The Banff Center
G.C. Morrisette	— Président du conseil
Henry Weigl	— Président, Standard Brands Incorporated

Administrateurs émérites

Joel S. Mitchell
David W. Wallace

Direction

G.C. Morrisette	— Président du conseil
F.R. Johnson	— Président et chef de la direction
G.C. Clarke	— Vice-président du conseil
M.F.C. Emmett	— Vice-président
V.J. Housez	— Vice-président
J.F. O'Neil	— Vice-président
P.N. Rogers	— Vice-président
W.E. Jackson	— Vice-président
D.G. Wozniak	— Vice-président
B.F. Boardman	— Trésorier
P. Bachand	— Secrétaire et trésorier adjoint
M.R. Langille	— Contrôleur
S. Ippolito	— Trésorier adjoint

Consumer Foods Division

Officers

V. J. Housez	— Group Vice-President and General Manager
A. D. Clutsam	— Vice-President — Sales
C. G. Ferrington	— Vice-President — Manufacturing, Pet Foods
W. R. Knowles	— Vice-President — Marketing Consumer Products
W. L. Marman	— Vice-President — Marketing, Pet Products
F. M. Linton	— Controller

Consumer Food Products

Chase and Sanborn
Roasted Coffee, Instant Coffee
Tender Leaf Tea Bags
Fleischmann's Corn Oil
Margarines
Blue Bonnet Margarines
Fleischmann's Fast Rising
Dry Yeast
Magic Baking Powder
Royal
Instant Puddings, Jelly Powders, Cheese Cake Mix

Magic Instant Powdered Skim Milk
Numilk Instant Powdered Skim Milk
Chipits Chocolate Baking Aids
Planters
Dry Roasted Nuts
Oil Roasted Nuts
Peanut Oil
Peanut Butter

Pet Foods

Dr. Ballard's Dry Foods
Burgerbits, Meaties, Trick'n Treat
Dr. Ballard's Soft-Moist
Dog and Cat Food
Dr. Ballard's Canned Foods
Champion Dog and Cat Foods

Specialty Dog and Cat Foods
Miss Mew Gourmet Cat Foods
Other Brands
Tops, Energy, Kennel Club, Romper, Skippy, Red Top, Perky, Husky

1972 was a record year in the history of our Consumer Foods Division. All products contributed to the gains in the market, with outstanding performance achieved by Fleischmann's Corn Oil Margarine, Fleischmann's Dry Yeast and other homebaking aids, and Dr. Ballard's Pet Foods.

Several new products were brought to market in 1972. Unsalted Fleischmann's Corn Oil Margarine was successfully launched in Ontario and Quebec. Distribution of Fleischmann's Rapidmix Yeast was expanded to Eastern Canada and the Chipits line was broadened to include Peanut Drops and Raisin Drops.

In the pet food market, Dr. Ballard's Burgers were launched in the soft-moist dog food segment. Dr. Ballard's Top Breed bulk soft-moist food was introduced in the West. We also established our position in the soft-moist cat food market with four flavours under the Dr. Ballard's label, and Dr. Ballard's canned cat food line was increased by three new flavours during the year.

Major capital expenditures were made to enable us to meet the demands of the soft-moist pet food market with new production facilities for both cat and dog food products.

Division des produits de consommation

Direction

V.J. Housez	— Vice-président du groupe et directeur général
A.D. Clutsam	— Vice-président, ventes
C.G. Ferrington	— Vice-président, fabrication, nourritures pour chiens et chats
W.R. Knowles	— Vice-président, marketing, produits de consommation
W.L. Marman	— Vice-président, marketing, nourritures pour chiens et chats
F.M. Linton	— Contrôleur

Produits de consommation

Chase & Sanborn
Café torréfié, Café instantané
Thé en sacs Tender Leaf
Margarines à l'huile de maïs
Fleischmann
Margarines Blue Bonnet
Levure sèche active à effet rapide
Fleischmann
Poudre à pâte Magic
Desserts Royal
Poudings instantanés, Gélatines, Tarte au fromage

Lait écrémé en poudre instantané Magic
Lait écrémé en poudre instantané Numilk
Grains de chocolat Chipits
Planters
Noix rôties à sec
Noix rôties à l'huile végétale
Huile d'arachide pour cuisson et salade
Beurre d'arachides

Nourritures pour chiens et chats

Dr. Ballard Nourritures sèches
Burgerbits, Meaties, Trick 'N Treat
Dr. Ballard Nourritures tendres
pour chiens et chats
Dr. Ballard Nourritures en boîte
Champion pour chiens et chats

Spécialités pour chiens et chats
Gourmet Mile Mew pour chats
Autres marques
Tops, Energy, Kennel Club, Romper, Skippy, Red Top, Perky, Husky

L'année 1972 a été une des plus fructueuses pour la division des produits de consommation. Ces remarquables résultats se sont manifestés pour tous les produits, et particulièrement la margarine Fleischmann à l'huile de maïs, la levure sèche Fleischmann et les produits de cuisson domestique, de même que les nourritures pour chiens et chats Dr Ballard.

En 1972, nous avons lancé sur le marché plusieurs nouveaux produits. Le lancement en Ontario et au Québec de la margarine non salée (douce) à l'huile de maïs Fleischmann a connu un grand succès. Nous avons étendu à l'Est du Canada la distribution de la levure Rapidmix Fleischmann et avons ajouté à la gamme Chipits les arachides enrobées et les raisins enrobés.

Dans le secteur des nourritures tendres pour chiens, nous avons procédé au lancement des Burgers Dr Ballard. Nous avons aussi mis en vente dans l'Ouest les nourritures tendres pour chiens Top Breed Dr Ballard, en emballage grand format. Dans le marché des nourritures tendres pour chats, nous nous sommes établis dans le marché par le lancement de quatre nouvelles saveurs sous l'étiquette Dr Ballard; en outre, au cours de l'année, trois saveurs ont été ajoutées à la gamme de nourritures en boîte pour chats Dr Ballard.

Nos principaux frais d'investissement visaient à nous permettre de satisfaire aux exigences du marché de nourritures tendres pour chiens et chats. Nous avons donc mis sur pied de nouvelles installations pour la production de nourritures pour chiens et chats.

James F. O'Neil, previously Vice-President — Sales, was appointed Group Vice-President and General Manager of our Bakery and Food Services Division, succeeding J. Boyce Donaldson who assumed a senior executive responsibility with Standard Brands Incorporated.

Our executive group was strengthened by the appointment of Peter N. Rogers as Group Vice-President and General Manager of the Confectionery Division. Martin F. C. Emmett joined us as Group Vice-President and General Manager of the Beverage Division. Mr. Emmett's responsibilities have been extended to include overall direction of our Finance and Administration Division. The management of the company is effectively in the hands of a small but highly competent group of executives who have been delegated maximum responsibility for the overall operation of their respective divisions.

The expansion and the broad diversification of our activities in the past few years have established an excellent base for continued growth of earnings. We will continue to reassess and adjust our position as necessary in all spheres of our operations to maintain an adequate rate of return on our investment.

One of our major challenges in 1973, affecting all of our operations, will be that of cost inflation, especially in raw materials which are by far our largest element of cost, representing currently 43% of our sales dollars. Virtually all of our raw materials are climbing towards unprecedented price levels. This situation is compounded by the fact that all of our divisions operate in a highly competitive environment. However, we are confident that this challenge will be met and we will continue our pattern of growth.

Senator Paul Desruisseaux, Q.C., a director since 1968 and for many years before that a director of the Walter M. Lowney Company, Limited, recently tendered his resignation, which was accepted with regret. The Board of Directors is deeply appreciative of the many years of very effective service Senator Desruisseaux has given to the Board.

The Board thanks the company's employees for their loyalty and their continuing support in enabling Standard Brands to maintain the high standards of quality and service for which the company has been noted over the years.

Le 31 décembre 1972, M. Gaétan C. Morrisette, chef de l'administration de Standard Brands Limitée depuis 1961, transmettait ses pouvoirs à M. F. Ross Johnson. M. Morrisette continuera toutefois d'agir comme président du conseil.

M. James F. O'Neil, auparavant vice-président — ventes, a été nommé vice-président du groupe et directeur général de la division boulangerie et services alimentaires. Il succède à M. J. Boyce Donaldson qui occupe maintenant un poste clé à la direction de Standard Brands Incorporated.

M. Peter N. Rogers s'est joint à la direction à titre de vice-président du groupe et de directeur général de la division confiserie. Pour sa part, M. Martin F. C. Emmett a été nommé vice-président du groupe et directeur général de la division des boissons. M. Emmett est également chargé de la direction générale de la division finances et administration.

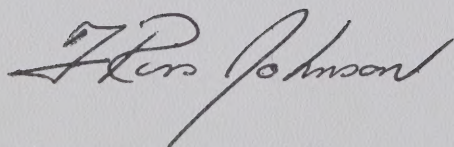
La direction de la compagnie a été confiée à un petit groupe de dirigeants très compétents qui assument un maximum de responsabilités dans l'exploitation globale de leur division respective.

L'expansion et la très grande diversification de nos activités, au cours des dernières années, constituent un excellent tremplin vers la poursuite d'une hausse de bénéfices. Nous entendons par conséquent continuer à réévaluer et à rectifier notre position dans toutes les sphères d'exploitation, s'il y a lieu, afin d'obtenir le meilleur rendement possible de nos investissements.

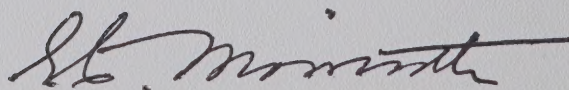
L'un des plus grands défis que nous aurons à relever en 1973 implique tous les secteurs de notre exploitation. Il s'agit de l'inflation des prix de revient. Dans ce domaine, les matières premières représentent de loin le plus important de nos déboursés, soit actuellement 43 p. cent des ventes. Le prix de presque toutes les matières premières a grimpé à un niveau sans précédent. Cette situation se complique encore du fait que les industries dans lesquelles oeuvrent nos diverses divisions sont toutes très concurrentielles. Cependant, nous nous sentons de taille à relever ce défi et à poursuivre notre croissance.

Récemment, le sénateur Paul Desruisseaux, c.r., démissionnait de son poste d'administrateur, à notre plus grand regret. Il remplissait cette fonction depuis 1968, après avoir fait partie de l'administration de la société Walter M. Lowney, Limitée. Le conseil tient à remercier de tout coeur le sénateur Desruisseaux pour les nombreux services qu'il a rendus à la compagnie pendant toutes ces années.

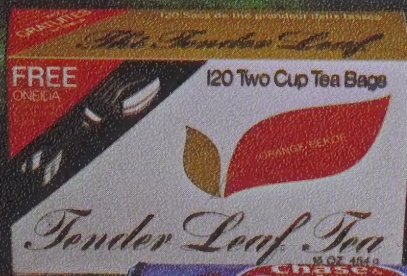
Le conseil d'administration désire également remercier ses employés pour leur grande loyauté et leur appui soutenu, permettant ainsi à Standard Brands de maintenir les hauts critères de qualité et de service qui ont fait l'excellente réputation de la compagnie, tout au long des années.



F. Ross Johnson/April 12, 1973



Gaétan C. Morrisette/12 avril, 1973





Bakery and Food Services Division

Officers

J. F. O'Neil	— Group Vice-President and General Manager
E. W. Stevens	— Vice-President — Sales
W. R. Topham	— Vice-President — Manufacturing
C. D. Camire	— Vice-President — Eastern Region
K. Baxter	— Controller
J. S. Carver	— President & General Manager, Melrose Foods
A. Fairley	— President & General Manager, Club Coffee

Food Services Products

Chase & Sanborn

Roasted Coffee, Instant Coffee
Freeze-dried Instant Coffee

Tender Leaf Teas

Tea Bags, Instant Tea

Blue Bonnet Margarine

Fleischmann's Corn Oil Reddies

Royal Desserts

Jelly Powders
Instant Puddings, Cheese Cake Mix
Portion Pack Jams and Jellies

Fleischmann's Vending Products

Mel-O-Lite Coffee Lightener
Hi-Light Coffee Lightener
Swiss Whip Vending Cocoa
Quick Serve Vending Cocoa

Planters Peanut Oil

Fleischmann's Instant Mashed Potatoes

Club Tea and Coffee

Mojabo Tea and Coffee

Becharas Coffee, Mellocup Coffee

Melrose Tea and Coffee

Bakery Products

Fleischmann's Yeast

Fresh Yeast, Active Dry Yeast

Fleischmann's Leaveners

Baking Powder, Phos-fo-lac

Tart-o-Cream

Fleischmann's Dough Improvers

Arkady, Brew Buffer, Brewloid

Fleischmann's Bread Flavours

Rye Sour, Ry-Fla-Vor

Fleischmann's Shortenings

Tastex, Flavotex, Mel-O-Tex
Frying Shortening

Blue Bonnet Margarinés

Other Bakery Ingredients

Fleischmann's Panomalt Malt, Syrups
Chipits Industrial Chocolate Chips
Fleischmann's Prepared Fruit
Pie Fillings

Sales to the bakery and food service industry continued the successful growth trend of previous years. Despite cost-price pressures brought on by continuing inflation and sharply increased competition from both domestic and imported products, our market share in most product categories was strengthened substantially.

A new type of Fleischmann's fresh yeast, designed to keep pace with the advancing technology of the baking industry, was introduced nationally. By meeting the requirements of modern bakery production systems efficiently and economically, this product has retained our market leadership.

Chipits, industrial chocolate chips, made impressive gains during the year. Active dry yeast, leaveners, margarine and prepared pie fillings also showed a continued growth pattern.

In contrast with a rather static growth pattern for the food service industry as a whole, we achieved marked sales gains for our products.

Sparked by an improved freeze-dried instant coffee, Chase & Sanborn institutional coffees reached an all-time record market share. Improved market shares were also recorded by tea bags, dessert powders and portion-pack jams, jellies and margarines.

All subsidiary operations — Club Coffee, Mojabo Coffee and Becharas Coffee of Toronto and Melrose Foods of Winnipeg — also experienced record levels of sales and earnings.

During the year the sales force was reorganized to enable us to meet the specialized technical requirements of both bakery and food service industries.

Division boulangerie et services alimentaires

Direction

J.F. O'Neil	— Vice-président du groupe et directeur général
E.W. Stevens	— Vice-président, ventes
W.R. Topham	— Vice-président, fabrication
C.D. Camiré	— Vice-président, région de l'Est
K. Baxter	— Contrôleur
J.S. Carver	— Président et directeur général, Melrose Foods
J.A. Fairley	— Président et directeur général, Club Coffee

Produits pour services alimentaires

Chase & Sanborn

Café torréfié, Café instantané
Café instantané séché à froid

Thés Tender Leaf

Sacs de thé, Thé instantané

Margarine Blue Bonnet

"Reddies" de margarine à l'huile de maïs Fleischmann

Desserts Royal

Poudres à gélantines, Poudings instantanés, Tarte au fromage
Gelées et confitures en emballages-portions

Produits Fleischmann pour machines distributrices

Coupe-café Mel-O-Lite
Coupe-café Hi-Light
Cacao Swiss Whip
Cacao Quick Serve

Huile d'arachides Planters

Purée de pommes de terre instantanée Fleischmann

Thé et Café Club, Thé et café

Mojabo, Café Becharas, Café Mellocup, Thé et café Melrose

Produits de boulangerie

Levure Fleischmann

Levure fraîche

Levure sèche active à effet rapide

Levains Fleischmann

Poudre à pâte, Phos-fo-lac
Tart-o-cream

Bonificateurs de pâte à pain

Fleischmann

Arkady, Brew Buffer, Brewloid

Poudres aromatiques

Fleischmann pour le pain

Rye Sour, Ry-Fla-Vor

Shortenings Fleischmann

Tastex, Flavotex, Mel-O-Tex
Shortening à friure

Margarines Blue Bonnet

Autres Ingrédients de boulangerie

Sirops de malt Panomalt
Fleischmann
Grains de chocolat industriels Chipits
Garnitures préparées à tarte aux fruits Fleischmann

Comme les années précédentes, les ventes aux industries de la boulangerie et des services alimentaires ont poursuivi leur rythme de croissance. Nous avons connu, au niveau des prix de revient, des pressions attribuables à l'inflation constante et à la concurrence fortement accrue des produits tant canadiens qu'étrangers; néanmoins, notre part du marché a sensiblement augmenté dans la plupart des catégories de produits.

Nous avons lancé à l'échelle nationale une nouvelle sorte de levure fraîche Fleischmann, spécialement conçue pour la technologie avancée de l'industrie boulangère. Ce produit satisfait aux exigences d'efficacité et de rentabilité des techniques modernes de production en boulangerie et nous a permis de demeurer en tête du marché.

Les grains de chocolat Chipits en vrac, aux fins industrielles, ont fait au cours de l'année des gains remarquables. La croissance amorcée s'est poursuivie pour la levure sèche active, les poudres à pâte, la margarine et les garnitures à tartes préparées.

Dans le contexte global plutôt statique de l'industrie des services alimentaires, les ventes de nos produits ont connu une augmentation appréciable.

Grâce à l'élan donné par un café instantané séché à froid amélioré, les cafés Chase & Sanborn pour institutions ont touché un pourcentage record du marché. Ont également amélioré leur position sur le marché: le thé en sacs, les poudres à dessert, la margarine, les gelées et les confitures en emballages-portions.

Dans chacune de nos opérations filiales — les marques de cafés Club, Mojabo et Becharas, de Toronto, et les produits alimentaires Melrose de Winnipeg — les ventes et les bénéfices ont également établi des records.

Au cours de l'année, nous avons effectué une réorganisation de nos effectifs de vente afin de nous permettre de rencontrer plus efficacement les besoins de notre clientèle.

Confectionery Division

Officers

P. N. Rogers	— Group Vice-President and General Manager
D. W. Lauder	— Executive Vice-President
J. C. Messier	— Vice-President — Sales
F. T. Barter	— Vice-President — Sales, Moirs
R. B. McGregor	— Vice-President — Manufacturing, Lowney
W. J. Rooke	— Director of Sales, Lowney
N. J. Bennett	— Vice-President & General Manager, Ice Cream Division

Lowney

Boxed Chocolates

American Beauty,
Vesta, Maraschino Cherries

Chocolate Bars

Oh Henry! ** Cherry Blossom,
Caravan, Eatmore, Champion,
Glosette

Moirs

Boxed Chocolates

Pot of Gold, Luxury, Miniatures,
Selection, Half & Half, Mint Patties

Chocolate Bars

Graham Sandwich, Mint Patties,
Tru-Fruit Jellies, Pattercrisp

Cello Pack

Glosette Nuts, Glosette Raisins,
Bridge Mixture,
Campfire Marshmallows **,
Angelus Marshmallows **,
Cracker Jack **

Lowney Ice Cream

Cello Bags

Quality Sweets candies

Planters

Dry Roasted Nuts,
Oil Roasted Nuts,
Cello Bag Nuts,
Jumbo Block

** Manufactured and sold in Canada under license

During 1972, sales of 10¢ chocolate bars in Canada rose at a substantial rate. Lowney's, in achieving new sales records on bars, gained an increased share of this market. Glosettes, Bridge Mixture and Cherry Blossom brands showed exceptional sales growth.

Although the boxed chocolate market remained fairly static, sales of Moirs Pot of Gold increased considerably. A new package design for the Selection brand assorted chocolates contributed to improved sales of this brand. Sales of Moirs Quality Sweets cello bag candy also increased significantly and gained much wider distribution in retail outlets.

The salted nut market continued to grow and Planters maintained its dominant position in this category. Planters showed significantly increased volume in both dry roast and oil roast nuts. The Planters dry roast variety was broadened by the successful introduction of Dry Roast Almonds.

Despite an unusually cool summer which adversely affected all ice cream sales, Lowney increased its market share. Particularly gratifying was the growth of sales of ice cream novelties.

Production efficiency was increased by conversion of the Halifax plant to a specialty boxed chocolate facility. The installation of new equipment, in conjunction with more effective utilization of existing facilities, has also resulted in noticeably improved product quality.

Division confiserie

Direction

P. N. Rogers	— Vice-président du groupe et directeur général
D. W. Lauder	— Vice-président exécutif
J. C. Messier	— Vice-président, ventes
F. T. Barter	— Vice-président, ventes, Moirs
R. B. McGregor	— Vice-président, fabrication, Lowney
W. J. Rooke	— Directeur des ventes, Lowney
N. J. Bennett	— Vice-président et directeur général, section crème glacée

Lowney

Boîtes de chocolats

American Beauty,
Vesta, Cerises Maraschino

Tablettes de chocolat

Oh Henry! ** Cherry Blossom,
Caravan, Eatmore, Champion,
Glosette

Moirs

Boîtes de chocolats

Pot of Gold, Luxury, Miniature,
Selection, Half & Half, Pastilles à la
menthe

Tablettes de chocolat

Graham Sandwich, Pastilles à la
menthe, Gelées Tru-Fruit,
Pattercrisp

Emballages Cello

Noix Glosette, Raisins Glosette,
Bridge Mixture,
Guimauves Campfire **,
Guimauves Angelus **

Cracker Jack **

Crème glacée Lowney

Emballages Cello

Bonbons clairs de qualité

Planters

Noix rôties à l'huile,
Noix rôties à sec,
Noix en emballage Cello,
Jumbo Block

** Fabriqué et distribué au Canada sous licence

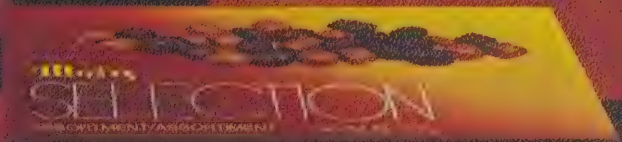
En 1972, c'est à un rythme accéléré que les ventes de tablettes de chocolat à 10 cents ont augmenté au Canada. Lowney a atteint de nouveaux records pour les ventes de tablettes et a accru sa part du marché. Les ventes de Glosette, Bridge Mixture et Cherry Blossom ont connu un essor remarquable.

Le marché des boîtes de chocolats n'a pas tellement évolué, mais les ventes de Pot of Gold de Moirs ont considérablement monté. Le nouvel emballage de chocolats assortis Selection a contribué à l'accroissement des ventes de cette marque. Par ailleurs, les ventes de bonbons Quality Sweets de Moirs en emballages Cello ont beaucoup augmenté et ces produits sont plus largement distribués dans les points de ventes au détail.

Planters continue d'occuper une forte position sur le marché croissant des noix salées. Le volume des ventes de Planters a connu une augmentation appréciable, tant pour les noix rôties à sec que pour les noix rôties à l'huile. À la gamme des produits rôtis à sec Planters, se sont ajoutées les amandes rôties à sec Planters qui ont été très bien accueillies.

La fraîcheur inhabituelle de l'été a affecté les ventes de crème glacée, mais Lowney a néanmoins augmenté sa part du marché. L'augmentation des ventes de nouveautés de crème glacée a été particulièrement marquée.

La conversion de l'usine d'Halifax, la spécialisant dans la fabrication des chocolats en boîte, en a amélioré l'efficacité. Avec la mise en place d'un nouvel équipement et l'utilisation plus rationnelle des installations existantes, on a constaté une notable amélioration de la qualité du produit.





Officers

L. J. McGuinness	— Chairman of the Board
J. R. MacDonald	— President & Chief Executive Officer
P. Mielzynski	— Executive Vice-President
B. Marks	— Senior Vice-President
R. E. Pugh	— Vice-President & Treasurer
B. C. Thomson	— Vice-President — Operations
C. O. Storey	— Secretary

Canadian Whisky McGuinness

Captain's Table, Old Canada, Gold Tassel, Silk Tassel, White Whisky

Acadian

Four Seasons, Port Royal, Signature

Gin and Vodka McGuinness

Marble Arch Gin, Booth's House of Lords Gin*, Booth's High and Dry Gin**, Vodka, Wyborowa Vodka*

Acadian

Deluxe Gin, Deluxe Vodka

Rum
McGuinness

White Rum, Black Diamond**, Golden Diamond**, '99' Dark, '99' Jamaica

Acadian

Seven Seas

Cognac — Brandy — Liqueurs
McGuinness

D'Eaubonne, Monnet*, Fruit-flavoured Brandies, Liqueurs, Tequila*

Acadian

Fruit-flavoured Brandies, Chartreuse*

*Importé **Manufactured and sold in Canada under license

Some of these brands are represented in selective geographic areas; others are represented nationally.

The Canadian market for distilled beverages continued to grow at a rate of some 8% annually. Within this industry, McGuinness, with record sales, made substantial growth in market share. Paced by outstanding achievements in Silk Tassel and Gold Tassel Rye Whiskies, Acadian Rye Whisky, McGuinness Vodka and White Rum, all McGuinness brands contributed to this growth.

Strong performances were also recorded for the premium quality imported wines and spirits that McGuinness represents in Canada. Vat 69 Scotch Whisky, Yago Spanish wines, Sichel French and German wines and Martini & Rossi Wines all recorded healthy sales gains. In the past year, either nationally or sectionally, McGuinness has been appointed to handle such internationally known quality brands as Pernod and Chartreuse liqueurs and Lowenbrau German beer.

Export sales of bulk Canadian whisky, principally to the United States market, continued to be a significant sector of the McGuinness business.

Major capital expenditures to improve production facilities and to install a new high-speed bottling line at the Etobicoke distillery will considerably increase our capacity and enable McGuinness to meet the growing demand for its products.

Direction

L.J. McGuinness	— Président du conseil
J.R. MacDonald	— Président et chef de la direction
P. Mielzynski	— Vice-président exécutif
B. Marks	— Premier vice-président
R.E. Pugh	— Vice-président et trésorier
B.C. Thomson	— Vice-président, exploitation
C.O. Storey	— Secrétaire

Whisky canadien McGuinness

Captain's Table, Old Canada, Gold Tassel, Silk Tassel, Whisky blanc

Acadian

Four Seasons, Port Royal, Signature

Gin et vodka McGuinness

Gin Marble Arch, Gin House of Lords de Booth*, Gin High and Dry de Booth**, Vodka, Vodka Wyborowa*

Acadian

Gin Deluxe, Vodka Deluxe

Rhum
McGuinness

Rhum blanc, Black Diamond**, Golden Diamond**, '99' Dark, '99' Jamaica

Acadian

Seven Seas

Cognac — Brandy — Liqueurs
McGuinness

D'Eaubonne, Monnet*, Brandys de fruits, Liqueurs, Tequila*, Acadian

Brandys de fruits, Chartreuse*

*Importé **Fabriqué et distribué au Canada sous licence

(Certaines de ces marques sont distribués dans tout le pays; d'autres dans certaines régions seulement).

La croissance du marché canadien des boissons distillées s'est poursuivie, au rythme annuel d'environ 8 p. cent. Par ses ventes record, McGuinness a augmenté sa part du marché dans cette industrie; toutes les marques de McGuinness ont participé à cet accroissement, et tout particulièrement les rye whiskys Silk Tassel et Gold Tassel, le rye Acadian, la vodka et le rhum blanc McGuinness, qui ont fait des progrès remarquables.

On a également noté une excellente augmentation dans la distribution par McGuinness de vins et spiritueux importés au Canada, tous de qualité supérieure. Le Scotch Whisky Vat 69, les vins espagnols Yago, les vins français et allemands Sichel et les vins Martini & Rossi ont tous marqué de fortes augmentations dans les ventes. Au cours de l'année, tant à l'échelon national que régional, McGuinness a été désigné comme distributeur des marques de renom international comme les liqueurs Pernod et Chartreuse et la bière allemande Lowenbrau.

L'exportation en vrac de whisky canadien, surtout vers les États-Unis, a encore constitué une part importante de l'activité de McGuinness.

Nous avons procédé à d'importantes immobilisations en vue de perfectionner les installations à la distillerie d'Etobicoke et d'y mettre en place une nouvelle chaîne d'embouteillage à haut rendement. Notre capacité de production s'en trouve donc considérablement accrue et McGuinness est ainsi en mesure de satisfaire une demande qui ne cesse d'augmenter pour ses produits.

Officers

Pasquale Capozzi	— Honorary Chairman of the Board
T. A. Capozzi	— Chairman of the Board
M.F.C. Emmett	— President
D. R. Suffield	— Executive Vice-President
R. J. Johnson	— Controller

Table Wines

Champagne Type, Crackling Rose,	Sparkling Canada White,
Crackling Mountain Red,	Sauterne Mountain Red,
Crackling Mountain White,	Mountain White, Riesling,
Sparkling Canada Rosé,	Still Rosé, Italian Red, Paisano,
Sparkling Canada Duck	Royal Red, Royal White

Dessert Wines

Cocktail Sherry, '35' Sherry,	French Vermouth, Italian Vermouth,
Cream Sherry, Muscatel,	Apple-Up, Wine-Up, Wild Strawberry
White Port, Tawny Port,	

Jack Wines

Double Jack, Cherry Jack, Berry Jack,
Grape Jack, Black Jack

(All provincial boards do not necessarily list all of the above products)

Sales advanced in 1972 notwithstanding the adverse effects of a bill banning all advertising of wines and alcoholic beverages in British Columbia, the market area in which Calona Wines has long held a dominant position. This legislation was rescinded later in the year and Calona resumed its aggressive marketing and merchandising activities in this market.

Vins Calona, the new winery at St. Hyacinthe, Quebec, was completed and began bottling operations early in the fall. Wines produced from the first pressing are now being aged for future sale. This plant will enable Calona to effectively increase its penetration of Eastern Canadian markets. Increased listings already gained give encouraging prospects for future growth.

Expansion of fermentation and ageing facilities at Kelowna, British Columbia, was completed in 1972. These new facilities place Calona wines in a very favourable position to meet the demand of the expanding Western Canada market.

To consolidate selling effort, a separate sales force was set up to market Calona products. This represents a significant change from the former method of selling through the McGuinness and Acadian sales organizations.

This combination of expanded production facilities and concentrated sales effort points to further gains for Calona Wines.

Direction

Pasquale Capozzi	— Président Honoraire du Conseil
T.A. Capozzi	— Président du Conseil
M.F.C. Emmett	— Président
D.R. Suffield	— Vice-président exécutif
R.J. Johnson	— Contrôleur

Vins de table

Type Champagne, Rosé pétillant,	Blanc mousseux "Canada",
Rouge pétillant "Mountain",	Sauterne, Rouge "Mountain",
Blanc pétillant "Mountain",	Blanc "Mountain", Riesling,
Rosé mousseux "Canada",	Rosé nature, Italien rouge, Paisano
Mousseux "Canada Duck",	Rouge "Royal", Blanc "Royal"

Vins de dessert

Cocktail Sherry, Sherry "35",	Vermouth français, Vermouth ita
Cream Sherry, Muscatel,	Apple-Up, Wine-Up,
Porto blanc, Porto "Tawny",	Fraises des champs

Vins "Jack"

Double Jack, Cherry Jack, Berry Jack,	Grape Jack, Black Jack
---------------------------------------	------------------------

(Tous ces produits ne sont pas nécessairement vendus dans toutes les régions provinciales des alcools.)

Au cours de l'exercice 1972, les ventes de vins Calona ont progressé en dépit des effets défavorables d'une loi adoptée en Colombie-Britannique. Dans cette région où les vins Calona tenaient depuis longtemps une position dominante, on a interdit toute publicité pour les vins et boissons alcooliques. Ce n'est qu'après l'abrogation de cette loi, plus tard dans l'année, que Calona a pu reprendre ses opérations de marketing et de mise en valeur d'une façon plus agressive.

Vins Calona Inc., la nouvelle fabrique vinicole de Saint-Hyacinthe (Québec), a été parachevée et a commencé ses opérations d'embouteillage au début de l'automne. Les vins tirés de la première pression de raisins importés sont en cours de vieillissement pour la vente future. Avec cette usine, Calona pourra efficacement raffermir sa position sur les marchés de l'est du Canada. Nous avons obtenu de nouvelles inscriptions aux cartes de vins qui laissent bien présager de la croissance à venir.

On a terminé en 1972 l'expansion des installations de fermentation et de vieillissement de Kelowna (Colombie-Britannique). Grâce à ses nouvelles possibilités, Calona est parfaitement en mesure de satisfaire la demande des marchés de l'Ouest en plein essor.

Pour concentrer les efforts de vente, on a mis sur pied un nouveau effectif des ventes qui sera chargé uniquement de la commercialisation des produits Calona. Il s'agit là d'une rupture avec l'ancienne méthode qui consistait à vendre par l'intermédiaire des organismes de McGuinness et d'Acadian.

Avec cette concentration des efforts de vente et l'expansion des installations de production, on peut légitimement entrevoir que les vins Calona feront de nouveaux progrès.



Consolidated Balance Sheet

December 31, 1972 and 1971

Bilan consolidé

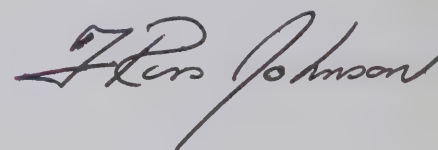
au 31 décembre 1972 et 1971

Assets	1972 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	1971 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	
Current Assets:			Disponibilités
Cash	\$ 2,137	\$ 1,828	Encaissements
Accounts receivable	19,239	15,984	Comptes à recevoir
Due from parent and affiliates	179	752	Montant à recevoir de la compagnie mère des compagnies affiliées
Inventories, at the lower of average cost or market (Note 2)	38,448	31,607	Stocks, au moindre du coût moyen de la valeur du marché (Note 2)
Prepaid expenses	669	842	Dépenses payées d'avance
Total current assets	\$ 60,672	\$ 51,013	Total des disponibilités
Investment in Non-consolidated Subsidiaries, at cost	\$ —	\$ 3,452	Placements dans les filiales non consolidées, au coût
Property, Plant and Equipment, at cost:			Immobilisations, au coût
Land	\$ 2,151	\$ 2,190	Terres
Buildings	22,934	21,678	Bâtiments
Machinery and equipment	40,116	35,864	Machinerie et outillage
Less — Accumulated depreciation	\$ 65,201 27,618	\$ 59,732 25,143	Moins — Amortissement accumulé
	\$ 37,583	\$ 34,589	
Goodwill, at cost	\$ 30,312	\$ 28,352	Achalandage, au coût
	\$128,567	\$117,406	

Approved on behalf of the Board:
G. C. MORRISSETTE, Director
F. ROSS JOHNSON, Director



Approuvé au nom du conseil d'administration:
Administrateur, G. C. MORRISSETTE
Administrateur, F. ROSS JOHNSON



	1972 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	1971 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	
Liabilities and Shareholders' Equity			Passif et avoir des actionnaires
Current Liabilities:			Exigibilités:
Bank loans and short-term borrowings (Note 3)	\$ 31,650	\$ 28,400	Emprunts de banque et emprunts à court terme (Note 3)
Current maturities — long-term debt (Note 4)	544	440	Tranche de la dette à long terme échéant dans l'année (Note 4)
Accounts payable and accrued expenses	10,395	7,182	Comptes à payer et frais courus
Income and other taxes	1,524	3,678	Impôts sur le revenu et taxes diverses
Current portion of note payable (Note 5)	1,575	—	Tranche du billet à payer échéant dans l'année (Note 5)
Total current liabilities	\$ 45,688	\$ 39,700	Total des exigibilités
Note Payable (Note 5)	\$ 11,025	\$ 12,600	Billet à payer (Note 5)
Deferred Liabilities	\$ 1,017	\$ 1,002	Passif différé
Long-Term Debt (Note 4)	\$ 6,274	\$ 6,219	Dette à long terme (Note 4)
Deferred Income Taxes	\$ 5,360	\$ 4,492	Impôts sur le revenu reportés
Shareholders' Equity:			Avoir des actionnaires:
Capital stock —			Capital actions —
Authorized — 100,000 common shares, no par value			Autorisé — 100,000 actions ordinaires, sans valeur au pair
Issued and outstanding — 77,600 common shares	\$ 23,931	\$ 23,931	Émis et en circulation — 77,600 actions ordinaires
Retained earnings	35,272	29,462	Bénéfices non répartis
	\$ 59,203	\$ 53,393	
	\$128,567	\$117,406	

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Consolidated Statement of Income and Retained Earnings

for the years ended December 31, 1972 and 1971

État consolidé des bénéfices et bénéfices non répartis

pour les exercices terminés le 31 décembre 1972 et 1971

	1972 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	1971 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	
Net Sales (Note 6)	\$176,322	\$148,541	Ventes nettes (Note 6)
Cost of Sales (Note 6)	121,075	100,960	Coût des marchandises vendues (Note 6)
Gross profit	\$ 55,247	\$ 47,581	Bénéfices bruts
Selling, General and Administrative Expenses	39,313	34,557	Frais de vente, généraux et d'administration
	\$ 15,934	\$ 13,024	
Other Expense — Net	2,021	1,166	Autres dépenses — Net
Income before taxes on income	\$ 13,913	\$ 11,858	Bénéfices avant provisions pour impôts
Provision for Taxes on Income	6,603	5,994	Provisions pour impôts
Net income	\$ 7,310	\$ 5,864	Bénéfices nets
Retained Earnings, beginning of year	29,462	27,598	Bénéfices non répartis, solde au début de l'exercice
	\$ 36,772	\$ 33,462	
Dividend paid	1,500	4,000	Dividende payé
Retained Earnings, end of year	\$ 35,272	\$ 29,462	Bénéfices non répartis, solde à la fin de l'exercice
The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.		Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.	

Consolidated Statement of Source and Use of Working Capital

for the years ended December 31, 1972 and 1971

État consolidé de la provenance et de l'utilisation du fonds de roulement

pour les exercices terminés le 31 décembre 1972 et 1971

	1972 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	1971 (in thousands of dollars/ en milliers de dollars)	
Source of Working Capital:			Provenance du fonds de roulement
Net income	\$ 7,310	\$ 5,864	Bénéfices nets
Depreciation	2,180	1,873	Amortissement
Deferred income taxes	789	440	Impôts sur le revenu reportés
Total from operations	\$10,279	\$ 8,177	Total provenant des opérations
Issue of note payable (Note 5)	—	12,600	Émission d'un billet à payer (Note 5)
Dispositions of property, plant and equipment	709	574	Dispositions d'immobilisations
Other items — net	622	282	Autres sources — net
	\$11,610	\$21,633	
Use of Working Capital:			Utilisation du fonds de roulement
Cost of acquisitions less working capital acquired	\$ —	\$10,291	Prix d'achat des filiales moins le fonds de roulement acquis
Dividend paid	1,500	4,000	Dividende payé
Investment in non-consolidated subsidiaries	—	3,452	Placements dans les filiales non consolidées
Additions to property, plant and equipment	4,418	1,785	Acquisitions d'immobilisations
Long-term debt	446	590	Dettes à long terme
Reduction of note payable (Note 5)	1,575	—	Diminution du billet à payer (Note 5)
	\$ 7,939	\$20,118	
Increase in working capital	\$ 3,671	\$ 1,515	Augmentation du fonds de roulement
Working Capital, beginning of year	11,313	9,798	Fonds de roulement, solde au début de l'exercice
Working Capital, end of year	\$14,984	\$11,313	Fonds de roulement, solde à la fin de l'exercice
The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.		Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.	

Notes

to Consolidated Financial Statements
December 31, 1972

1 Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the assets and liabilities, results of operations and source and use of working capital of all subsidiaries.

Foreign dollar balances included in current assets and current liabilities have been translated to Canadian dollars at the applicable rate of exchange at the end of the year. The note payable in United States dollars has been translated at the rate of exchange in effect when the note was issued.

2 Inventories

Inventories consist of:

Finished goods
Work in process
Raw materials and packaging supplies

3 Short-Term Borrowings

As of December 31, 1972 and 1971, short-term promissory notes outstanding were \$28,500,000 (including \$13,500,000 held by the parent company) and \$24,000,000 respectively, unconditionally guaranteed by Standard Brands Incorporated.

4 Long-Term Debt

a) Walter M. Lowney Company, Limited 5% secured building loan, maturing serially to May 1, 1980

b) L.J. McGuinness and Co., Limited and subsidiaries 6% Subordinated Series A Debentures due June 23, 1974, secured by a second mortgage on the real and immovable property and a second floating charge on the undertakings and all the property and assets of a subsidiary

8% Loan due December 31, 1983, secured by a first mortgage on machinery, equipment, goods and chattels of a subsidiary

7½% Debentures due November 1, 1987, secured by a first mortgage and a first floating charge on all real and immovable property owned by the Company and its subsidiaries and all property subsequently acquired, except as otherwise pledged

c) Other

Less — Current maturities

5 Note Payable

The 7% note payable to an affiliated company is due in eight equal semi-annual instalments of \$1,575,000 principal, commencing in December, 1973.

6 Net Sales and Cost of Sales

Included in both net sales and cost of sales for the years are excise and sales taxes of \$25,438,000 in 1972 and \$21,399,000 in 1971.

7 Statutory Information

a) Interest on long-term debt and note payable aggregated \$1,379,000 in 1972 and \$476,000 in 1971.

b) There were 12 directors and 15 officers for the year ended December 31, 1972. Aggregate remuneration of directors (as directors) and officers (as officers) was \$12,000 and \$485,000, respectively. There were 6 officers who were directors in 1972.

Notes

aux états financiers consolidés
31 décembre, 1972

1 Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent l'actif, le passif, les résultats d'exploitation et la provenance et l'utilisation du fonds de roulement de toutes les filiales.

Les postes en devises étrangères inclus dans les disponibilités et exigibilités ont été convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Le billet payable en devises des États-Unis a été converti au taux de change en vigueur lors de l'émission du billet à payer.

2 Stocks

Les stocks se divisent comme suit:

	1972 (in thousands of dollars/en milliers de dollars)	1971 (in thousands of dollars/en milliers de dollars)
Produits finis	\$10,818	\$ 9,683
Produits en cours	18,268	12,933
Matières premières et fournitures	9,362	8,991
	\$38,448	\$31,607

3 Emprunts à court terme

Au 31 décembre 1972 et 1971 des billets à ordre de \$28,500,000 (y compris \$13,500,000 détenus par la compagnie mère) et \$24,000,000 respectivement étaient en circulation et comportaient une garantie inconditionnelle de Standard Brands Incorporated

4 Dette à long terme

a) Société Walter M. Lowney, Limitée, dette de construction garantie, 5.55%, échéant par tranches échelonnées jusqu'au 1er mai 1980

b) L.J. McGuinness & Co., Limitée et ses filiales Obligations subordonnées 6%, Série A, échéant le 23 juin 1974, garanties par deuxième hypothèque sur une propriété immobilière et une charge flottante de second ordre, sur les actifs d'une filiale

Emprunt à 8%, échéant le 31 décembre 1983, garanti par première hypothèque sur machinerie, outillage et autres biens et effets d'une filiale

Obligations, 7½%, échéant le 1er novembre 1987, garanties par première hypothèque et par charge flottante de premier ordre sur toutes les propriétés immobilières de la compagnie et ses filiales et sur toutes propriétés acquises subséquemment, exception faite de nantissements déjà consentis

c) Autre dette à long terme

Moins tranche de la dette à long terme échéant dans l'année

5 Billet à payer

Le billet payable à une compagnie affiliée portant intérêt à 7% est remboursable en huit (8) versements-semi-annuels égaux de \$1,575,000, commençant en décembre 1973.

6 Ventes nettes et coût des marchandises vendues

Les taxes d'accise et de ventes au montant de \$25,438,000 en 1972 et \$21,399,000 en 1971 ont été incluses sous les rubriques ventes nettes et coût des marchandises vendues.

7 Information statutaire

a) L'intérêt sur la dette à long terme et billet à payer s'est élevé à \$1,379,000 en 1972 et à \$476,000 en 1971.

b) Au 31 décembre 1972 on comptait 12 administrateurs et 15 officiers supérieurs. Les sommes payées aux administrateurs (en tant que tels) et officiers supérieurs (en tant qu'officiers) furent de \$12,000 et \$485,000 respectivement. Au nombre des officiers supérieurs, 6 d'entre eux étaient au nombre des administrateurs en 1972.

Support Services Les services connexes

Officers

M.F.C. Emmett — Group Vice-President and Chief Financial Officer
W. D. Hyde — Director — Distribution
R. S. Leiffer — Director — Import/Export
S. W. Sheldon — Director of Engineering Services
R. E. Taylor — Manager — Systems and Procedures

Direction

M.F.C. Emmett — Vice-président du groupe et directeur des finances
W.D. Hyde — Directeur — distribution
R.S. Leiffer — Directeur — importations/exportations
S.W. Sheldon — Directeur — Service du génie
R.E. Taylor — Gérant — informatique et procédure

Warehouse tonnage increased 20% in 1972
assisted by semi-automated order picking
complex at LaSalle.

En 1972, les entrepôts ont reçu un
tonnage de 20 p. cent supérieur à celui de
l'année précédente. On doit cette amélioration
aux installations semi-automatisées d'exécution
des commandes, à Ville LaSalle.



Console input, complementing remote terminals,
feeding the new 370/135 computer on billing,
accounts receivable and control applications.

Le pupitre d'entrée, qui complète les terminaux
télécommandés, alimente l'ordinateur 370/135
destiné à la facturation, aux comptes à recevoir
et au contrôle.

Soxlet test for fat content, one of numerous
daily, quality tests assuring consistency and
excellence in all finished products.

Le test Soxlet évalue la teneur en gras des
aliments. Ce n'est qu'un des multiples tests
quotidiens de la qualité visant à assurer
l'uniformité et l'excellence de tous les produits finis.





Company laboratories continuously monitor the environment for pollutants typically screening yeast for bacteria colonies.

Dans les laboratoires de la compagnie, on se préoccupe constamment de détecter les polluants de l'environnement et on examine la levure pour dépister les colonies de bactéries.



Narrow aisle fork lift truck in one of seven, hi-cube, redistribution centers permits impressive savings over public warehousing.

Dans l'un de nos sept grands centres étagés de redistribution, ce charriot à fourche pour allées étroites permet de réaliser des économies de temps appréciables par rapport à l'entrepôt public.



Subjective testing for uniformity and acceptability, shows coffee tasters examining roasted bean samples and their corresponding brews.

Pour assurer l'uniformité et le caractère acceptable du produit, des dégustateurs examinent un échantillonnage de grains torréfiés et goûtent le café qu'on en tire.

To the Shareholders, Standard Brands Limited:

We have examined the consolidated balance sheet of STANDARD BRANDS LIMITED (a Canada corporation) AND SUBSIDIARIES as of December 31, 1972, and the related consolidated statements of income and retained earnings and source and use of working capital for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances. We have previously examined and reported on the consolidated financial statements for the preceding year.

In our opinion, the accompanying consolidated financial statements present fairly the financial position of Standard Brands Limited and subsidiaries as of December 31, 1972, and the results of their operations and the source and use of their working capital for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Arthur Andersen & Co

Arthur Andersen & Co.
January 31, 1973.

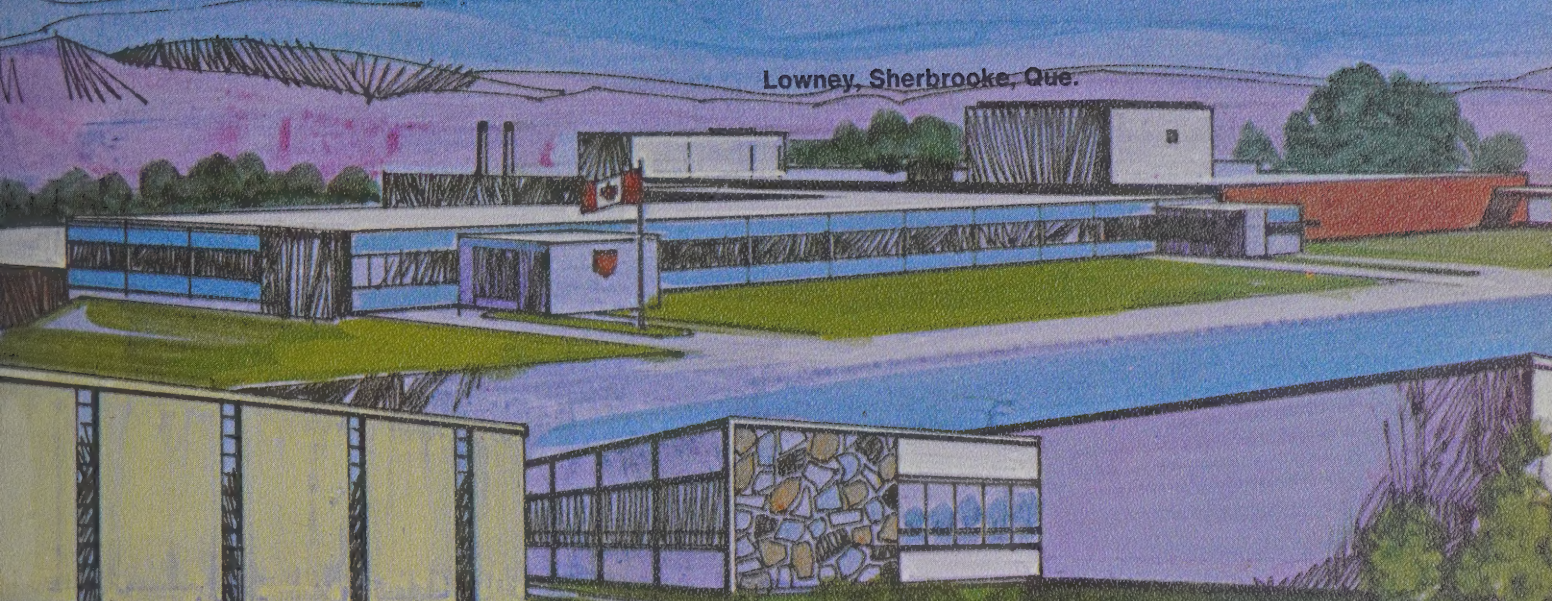
Aux actionnaires de Standard Brands Limitée,

Nous avons examiné le bilan consolidé de Standard Brands Limited (une compagnie à charte fédérale) et ses filiales au 31 décembre 1972, ainsi que les états consolidés des bénéfices et des bénéfices non répartis et de la provenance et de l'utilisation du fonds de roulement de l'exercice terminé à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables ainsi que les sondages des registres comptables et autres preuves à l'appui que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Nous avons antérieurement examiné et fait rapport sur les états financiers consolidés de l'exercice précédent.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent équitablement la situation financière de Standard Brands Limitée et ses filiales au 31 décembre 1972 ainsi que les résultats de leur exploitation et la provenance et l'utilisation de leur fonds de roulement pour l'exercice terminé à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, lesquels ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

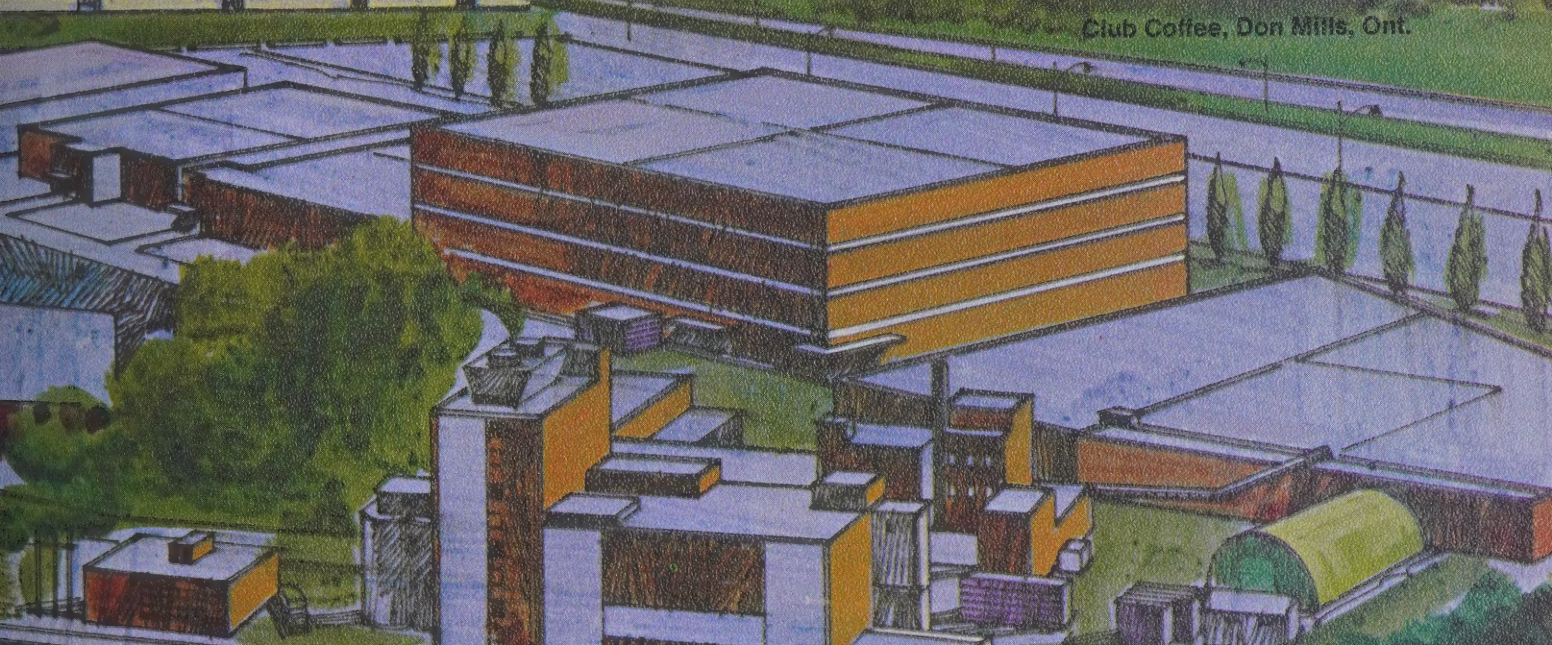
Arthur Andersen & Co

Arthur Andersen & Co.
le 31 janvier 1973.



A detailed architectural rendering of a modern building complex. The scene features several interconnected rectangular volumes. One building has a prominent stone-textured facade. Large glass windows are integrated into the design. The buildings are set on a green lawn, with a paved area and a road visible in the foreground. In the background, there are more industrial-looking structures and a hilly landscape under a blue sky.

Lowney, Sherbrooke, Que.



An architectural rendering of a modern building complex. The central focus is a large, multi-story rectangular building with a flat roof and a facade of horizontal bands in orange and white. To its left is a smaller, more complex structure with various levels and a mix of white and brown tones. The buildings are surrounded by greenery, including trees and shrubs. A paved area and a road are visible in the foreground.

Club Coffee, Don Mills, Ont.



An architectural rendering of a modern building complex. The scene shows a large, multi-story rectangular building with a flat roof and a facade of horizontal bands in orange and white. To its left is a smaller, more complex structure with various levels and a mix of white and brown tones. The buildings are surrounded by greenery, including trees and shrubs. A paved area and a road are visible in the foreground.

McGuinness, Etobicoke, Ont.



A detailed architectural rendering of a modern building complex. The scene features several interconnected rectangular volumes. One building has a prominent stone-textured facade. Large glass windows are integrated into the design. The buildings are set on a green lawn, with a paved area and a road visible in the foreground. In the background, there are more industrial-looking structures and a hilly landscape under a blue sky.

Fleischmann's Yeast, Calgary, Alta.

